



# Cómo romper el miedo, la incertidumbre y generar ventas en estos cambios financieros tan repentinos

## HACERSE ESENCIAL



Cuando las cosas se ponen difíciles, **es mucho mejor vender medicamentos que las multivitaminas**. Debe resolver un problema que sea esencial y crítico para la vida, salud, riqueza y / o relaciones de sus clientes (¡o los cuatro!). ¡Concéntrese en la única moneda (unidad de valor) que **sus clientes necesitan que resuelva ahora mismo!**

## ENTREGA ONLINE



¡Ahora es el momento de **expandir o hacer la transición de la entrega de su producto a los internautas!** Prácticamente cualquier producto o servicio se puede entregar en línea mediante eventos virtuales, coaching, consultoría, cupones de entrega local y modelos comerciales híbridos. ¡Establezca su negocio para ventas a corto plazo y éxito a largo plazo!

## ENTRA EN EL NUEVO JUEGO



Uno de los biproductos de cualquier crisis financiera es el tiempo. En lugar de "esperar lo mejor", ahora es el momento de invertir en usted mismo y **adquirir las habilidades específicas y el apoyo que necesita para mantenerse a flote y maximizar sus probabilidades de éxito**. ¡Asegúrese de seguir a un experto que tenga un historial probado y un sistema claro para ayudar a las personas a **lograr el resultado exacto que desea!**

## PONERSE A DIETA



Consiga y siga una estricta "dieta informativa" **evitando todo el contenido publicitario, el miedo y el "pesimismo"** que está inundando su bandeja de entrada y noticias. Invierta en actividades generadoras de ingresos. Como regla general, **los productores de contenido ganan dinero mientras que los consumidores gastan dinero**.

## "M.A.D." EN TODO



Para ayudar a **extender el tiempo y la pista financiera que tiene que soportar la tormenta**, tome decisiones difíciles por adelantado en términos de actividades de misión crítica y miembros del equipo. Entonces es importante **MATAR (dejar de hacer), AUTOMATIZAR o DELEGAR estrategias de misión crítica** lo más rápido posible para obtener los mejores resultados y ahorrar costos ...

## REUNIRSE VIRTUALMENTE



**¡No ponga en cuarentena su negocio!** Durante tiempos difíciles e inciertos, es absolutamente esencial que seleccione cuidadosamente y permanezca activo en los grupos en línea para que pueda **mantenerse conectado con otras personas que comparten sus desafíos y objetivos**.

## OFREZCA ALGO GRATIS



En una crisis financiera o recesión, **Sus prospectos y clientes sienten los mismos miedos, dudas e incertidumbre que usted**. Considere "mover la línea libre" proporcionando más valor por adelantado. Ofrezca pruebas gratuitas, planes de pago y ofertas de bajo precio para que pueda **ayudar a más personas y posicionar su negocio para el éxito a largo plazo ...**

## ARRASE CON CONTENIDO



Afortunadamente, en ningún momento de la historia la creación y **publicación de contenido ha sido más poderosa y menos costosa**. ¡Cree una lista de preguntas frecuentes, problemas que resuelva y términos de búsqueda relacionados con los problemas que resuelve su producto y **comience a publicar videos, blogs y contenido de redes sociales lo antes posible!**

## CONZOCA SUS NÚMEROS



Incluso en las mejores condiciones del mercado, la única forma de reducir el riesgo y lograr ingresos predecibles **es conocer el costo y el valor de un cliente potencial**. Debe aplicar **ingeniería inversa a los números que debe alcanzar cada día** para mantener su negocio sobreviviente y en el camino hacia el éxito continuo ... Debe llegar a más personas una recesión.

## MANTENESE EN VUELO!



En una crisis financiera o recesión, Por encima de todo, **lo único que puedes controlar es el esfuerzo**. Ningún evento o situación externa es más poderoso que las acciones enfocadas y comprometidas que realiza cada día para generar nuevas ventas. Esto podría significar más contenido, correos electrónicos, llamadas telefónicas o lo que sea necesario. **¡La única forma de perder es renunciar!**

